

## Abstrak

**TUJUAN PENELITIAN** dari penelitian ini adalah untuk mengetahui : 1) strategi komunikasi yang dilakukan oleh PT Konsep Dot Net : 2) strategi komunikasi dalam mempertahankan citra perusahaan : 3) hambatan yang dihadapi untuk melakukan strategi komunikasi dalam mempertahankan citra. **METODE PENELITIAN** yang digunakan dalam penelitian ini ialah metode penelitian kualitatif karena ingin mengkaji lebih dalam tentang strategi komunikasi yang dilakukan dan citra yang dimiliki oleh perusahaan. Metode pengumpulan data penelitian menggunakan wawancara dengan informan internal dan external, observasi, serta kajian dokumen. **ANALISIS** dilakukan dengan reduksi data yang kemudian dikategorikan sesuai kesamaan data. Melakukan sintesis dari hasil kategori untuk mencari keterkaitan kategori. **HASIL YANG DICAPAI** dari penelitian ini menyatakan bahwa advertising, publicity, event marketing, word of mouth dan internet marketing merupakan strategi komunikasi yang dilakukan perusahaan. Sedangkan personal selling dan direct marketing merupakan strategi komunikasi dalam mempertahankan citra. Missundertanding, perbedaan konsep design antara klien dan perusahaan, media komunikasi yang kurang lancar merupakan hambatan komunikasi yang dihadapi dalam proses komunikasi. **SIMPULAN** dari penelitian ini adalah strategi komunikasi yang dilakukan masih membutuhkan konsisten dan peningkatan frekuensi, citra yang terbentuk cukup baik karena perusahaan dapat mengetahui kebutuhan klien melalui strategi komunikasi personal selling dan direct marketing, dan public relations dianggap cukup sigap dalam menghadapi hambatan-hambatan komunikasi yang ada. (I)

**Kata Kunci:** Strategi, Komunikasi, Citra, Hambatan Komunikasi

## ***Abstract***

**THE AIM** of this research is to understand : 1) communication strategy which has done by PT Konsep Dot Net : 2) communication strategy to maintain the company's image : 3) the obstacle which is faced to do communication strategy in order to maintain the company's image. **THE RESEARCH METHODS** that is used is qualitative research method in order to understand more details about company's image and communication strategy which has done by company. The data collect method by using interview with internal and external sources, observation, and documentation. **ANALYSIS** is done by reducting the data, categorizing based on the similarity of data, synthesizing from that category result to looking for category linkage. **THE RESULT** from this research state that advertising, publicity, event marketing, word of mouth, and internet marketing are communication strategy which has done by company. Whereas, personal selling and direct marketing are communication strategy to maintain the company's image. Missunderstanding, the difference of design concept between the client and company, the influent communication media are the communication obstacle which is faced in communication process. **THE CONCLUSION** from this research is that communication strategy which has done is still need consitency and frecueny improvement, the image is formed quite well because the company able to know about client needs through communication strategy such as personal selling, direct marketing, and public relations is considered spry enough in order to face the obstacles of communication.(I)

**Keyword:** Strategy, Communication, Image, Communication Obstacle